

Comunicación no verbal y toma de decisiones en el ámbito judicial

Non-verbal communication and decision making in the judicial context

Fernando Gordillo León¹

Rafael Manuel López Pérez²

Lilia Mestas Hernández³

Miguel Ángel Pérez Nieto¹

José M. Arana Martínez⁴

(1) Universidad Camilo José Cela, Madrid, España.

(2) Behavior & Law Foundation, Madrid, España.

(3) Facultad de Estudios Superiores Zaragoza, Zaragoza, España.

(4) Universidad de Salamanca, Salamanca, España.

Email correspondencia: fgordilloleon@usal.es

Resumen

Introducción. La comunicación no verbal (CNV) presenta vías de transmisión de la información sobre las que se tiene un pobre control por parte del emisor, por lo que se convierte en un elemento que ejerce una gran influencia en la toma de decisiones en ámbitos tan relevantes como el judicial. La presente revisión tiene por objetivo analizar las recientes investigaciones que analizan los efectos de la CNV del acusado y la víctima sobre las decisiones judiciales, así como la importancia del contexto informativo generado alrededor de estas vías de comunicación. Desarrollo. La expresión de las emociones tanto si proviene del acusado, de la víctima y de sus familiares, incluso del abogado defensor genera tendencias positivas y negativas que podrían determinar en cierto grado el desarrollo del proceso judicial. Por otro lado, la información que rodea al juicio, no siempre veraz, podría estar sesgando el procesamiento de la información y por lo tanto la objetividad de los agentes judiciales. La congruencia entre la información esperada y la percibida, en concreto respecto a lo que se espera percibir dado un tipo concreto de delito, resulta fundamental para comprender todos estos procesos. Discusión y conclusiones. Se desprende de la presente revisión la necesidad de comprender para controlar las diferentes variables, tanto verbales como no verbales, que intervienen en la canalización de la información vertida en un proceso judicial, de forma que se eviten decisiones sesgadas que conllevan veredictos erróneos.

Palabras Clave: Contexto, Emoción, Expresión facial, Sesgo, Toma de decisiones

Abstract

Introduction. Non-verbal communication (NVC) comprises means of information transmission that are poorly controlled by the transmitter, to the point that it becomes an element of great influence in decision-making in areas as important as the judicial context. The objective of this review article is to analyse recent research into the effects of the NVC of both the accused and the victim on judicial decisions, as well as the importance of the information contexts generated around these forms of communication. Development. The expression of emotions, whether from the accused, the victim, the victim's family or even defence lawyers, generates positive and negative trends that could determine the outcome of the trial to a certain extent. Moreover, the information surrounding the trial, although not always true, could be biasing the information processing and therefore the objectivity of the judicial agents involved. The consistency between expected and perceived information, in particular in regard to what one expects to believe given a specific type of crime, is fundamental in understanding these processes. Discussion and conclusions. This review shows the need for understanding to control the different verbal and non-verbal variables involved in the channelling of information in a trial, with a view to avoiding biased decisions that can lead to the wrong verdict.

Keywords: Context, Emotion, Facial Expression, bias, Decision Making

I. INTRODUCCIÓN

La comunicación implica compartir información con los demás, pero en el ser humano y a diferencia de otras especies, este proceso tiene un carácter racional y emocional específico que surge de la necesidad de contactar con otros e intercambiar ideas que provienen de experiencias previas comunes (Fonseca, 2000). En términos más generales, además participa en los procesos de socialización, bien por el contacto directo con los demás o a través de los medios de comunicación (Luengo, 2004). Sin embargo, la comunicación no se limita al componente verbal, también la comunicación no verbal (CNV), como antecedente de la anterior (Domínguez, 2008), es uno de los aspectos que en los últimos años está cobrando gran visibilidad por sus implicaciones en las relaciones interpersonales, dentro de ámbitos tan diferentes como el educativo, laboral, clínico y judicial. Este último de gran relevancia si tenemos en cuenta el impacto que en las sociedades tienen algunos de los procesos judiciales que son transmitidos en directo.

En esta revisión se analizará la consistencia de las evidencias que estudian el efecto de la comunicación no verbal sobre las decisiones judiciales. Se hace necesario el estudio sistemático de todos los elementos que conforman la comunicación no verbal, de cara a preservar la mayor objetividad posible en el ámbito judicial y evitar sesgos cognitivos en el procesamiento de la información que pudieran dar lugar a decisiones equivocadas.

II. DESARROLLO

La importancia de la CNV en las relaciones interpersonales se pone en evidencia al percatarnos de que podemos comunicar sólo a través de gestos, pero no podemos hacerlo sólo a través de las palabras, pues incluso cuando solo decimos “hola”, la información verbal va acompañada de microexpresiones de la cara y micromovimientos del cuerpo que ayudan a marcar la comunicación¹. Además, cuando nos comunicamos con la expresión facial a través de los diferentes músculos de la cara podemos conformar hasta 1000 expresiones diferentes, que mantiene una estrecha relación con la manifestación de las emociones. Los elementos claves para

estas combinaciones son, las cejas y la frente, los ojos y el puente de la nariz, las mejillas y la boca, que generan un gran número de expresiones faciales (Hargie 2011).

Pero no deberíamos quedarnos solo en la expresión facial, la CNV abarca muchos otros aspectos que también son canales de transmisión de la información y que podrían tener un importante impacto en diferentes ámbitos de la negociación (Gordillo, López, Mestas y Corbi, 2014) (véase tabla 1).

Tabla 1. Clasificación general de los sistemas de comunicación no verbal

| SISTEMAS | TIPOS | CARACTERÍSTICAS | EJEMPLO |
|---------------------------|--------------------------|------------------------------------------|--------------------------|
| Paralenguaje (Sonido) | Física sonido | Pueden comunicar acuerdo, desagrado | Tono, timbre |
| | Fisiológicos emocionales | Estado de ánimo, califican o regulan | Llanto, risa |
| | Cuasi-léxicos | Poco valor léxico, sí funcional | Onomatopeyas |
| Quinésica (Movimiento) | Psicomusculares | Faciales y corporales | Elevar cejas, sonreír |
| | Maneras | Formas de moverse | Caminar, hacer cola |
| | Posturas | Posiciones estáticas del cuerpo humano | Cruzar las piernas |
| Proxémica (Espacio) | Conceptual | Hábitos y creencias relativos al espacio | Aquí, allí, cerca, lejos |
| | Social | Uso del espacio comunicativo | Trasporte público |
| | Interactiva | Distancia actividades comunicativas | Conversación |
| Cronémica (Tiempo) | Conceptual | Valoración del tiempo y su importancia | Puntualidad |
| | Social | Relativo a la interacción social | Duración de las visitas |
| | Interactiva | Duración signos de comunicación | Apretón de manos |
| Otros | Háptica | Contacto físico en acto comunicativo | Tocar el hombro |
| | Apariencia | Forma de vestir | Elegante, informal |

Fuente: información extraída de Sánchez (2009) y basada en la clasificación de Denzin y Lincoln (2005), excepto el apartado *otros*.

La percepción de la información a través de todos estos canales posibilitaría la realización de inferencias sobre los procesos psicológicos subyacentes (cognición, motivación, emoción) de la persona productora de dicha información. Esto adquiere gran importancia en aquellos campos de estudio donde conocer las motivaciones, emociones y actitudes de las personas, resulta necesario para la supervivencia (véase López, 2012). Este es el caso de los

cuerpos de seguridad del estado, donde es habitual enfrentarse a situaciones con reacciones en alto grado imprevisibles. Esta imprevisibilidad es atenuada con la experiencia en situaciones similares, que dotan al personal especializado de habilidades para prever en el menor tiempo posible, a través del contexto y las variables expresivas y gestuales, cuál será la conducta más probable de una persona en determinadas circunstancias (p.ej., ver una expresión de ira nos advierte de una posible agresión), incluso permitiría inferir sus motivaciones y procesos cognitivos (véase López, Gordillo y Grau, 2016). Sin embargo, hasta la fecha, esto se hace de forma intuitiva o bajo protocolos basados en el conocimiento práctico, sin una base científica adecuada que lo sustente.

Esta previsibilidad de la conducta a través de la información no verbal resulta de gran utilidad y con un claro valor adaptativo, por ejemplo en las relaciones interpersonales (p.ej., predecir el comportamiento de la persona con la que pensamos compartir la vida) o en los procesos de selección (p.ej., predecir la conducta de la persona que pensamos contratar), y como también hemos mencionado con anterioridad, posiblemente en los procesos judiciales (p.ej., predecir el comportamiento del acusado) siendo en muchos casos un factor determinante en la toma de decisiones (¿Casarnos? ¿Contratar? ¿Condenar?).

En la toma de decisiones están implicados tanto procesos emocionales como racionales y según la Teoría de los Marcadores Somáticos (TMS; Damasio, 1994), ambos procesos son necesarios y de igual manera determinantes a la hora de tomar decisiones. La CNV es una vía privilegiada para la transmisión de información emocional y que a través de nuestras expresiones faciales y corporales conforma elementos de peso que determinarán las decisiones de aquellos que nos están viendo y escuchando. Es por esta razón que en ámbitos como el judicial donde las decisiones pueden suponer la diferencia entre ser condenado o no serlo, resulta de vital importancia.

Dentro de la CNV la investigación se ha centrado con especial interés en la expresión facial de las emociones y su papel facilitador en las relaciones humanas, pero hasta hace poco no se habían tenido en cuenta otros aspectos como la información verbal que rodea a la expresión facial, y que podrían estar afectando a la discriminación de la emoción expresada, y por lo tanto a las inferencias realizadas sobre la persona percibida (Russell y Fehr, 1987). El contexto

que rodean a la percepción de una expresión facial en el momento de ser emitida se ha estudiado a partir de diferentes estímulos (Barret, Mesquita y Gendron, 2011); como la presencia de otras caras (p.ej., Masuda et al., 2008); voces, posturas corporales, escenas visuales (p.ej., Righart y de Gelder, 2006), la descripción de situaciones sociales o la descripción de la vida de la persona percibida (p.ej., Carroll y Russell, 1996; Gordillo et al., 2016), y el lenguaje (p.ej., Barret, Lindquist y Gendron, 2007). Todos estos trabajos han puesto de manifiesto una fuerte influencia del contexto en la interpretación de la emoción expresada, evidenciándose que en la interpretación de una expresión facial intervienen más elementos que la propia conformación del rostro.

En este punto es donde deberíamos preguntarnos cómo la expresión emocional, dentro del contexto judicial, podría estar afectando a las decisiones tomadas respecto a la culpabilidad o inocencia de los acusados. Todos sabemos que en algún grado debe influir que el acusado demuestre arrepentimiento o no; pero, ¿hay datos científicos que avalen el poder de la emoción expresada en las decisiones judiciales? Además, de igual manera deberíamos preguntarnos ¿cómo afectará el contexto informativo derivado de los datos vertidos por los medios de comunicación al desarrollo del juicio?

Diferentes estudios han evidenciado que la forma en la que el acusado expresa las emociones o lo inapropiado de la emoción expresada en relación a la información verbal podrían estar condicionando el resultado del juicio (Heath, 2009; Salekin, Ogloff, MacFarland y Rogers, 1995).

Desde el punto de vista del acusado, la expresión emocional que expresa también tendría un efecto sobre su credibilidad en el mismo sentido que en las víctimas, sin embargo, la estimación de culpabilidad que realizan los jueces no parece verse afectada por la emoción expresada (Wessel et al., 2012). Respecto a la emoción de remordimiento, cuando se expresa en un juicio por parte del acusado se produce un incremento en la cuantía de la indemnización (Bornstein, Rung y Miller, 2002), y una reducción de los años de condena. Esto sucede incluso cuando dicha emoción se manifiesta a través del abogado defensor (Corwin, Cramer, Griffin y Brodsky, 2012). Sin embargo, el efecto del remordimiento en los procesos judiciales sigue siendo confuso. Sí es cierto que percibir al acusado como una persona arrepentida, y así lo evidencian los datos empíricos, genera una percepción más favorable sobre el carácter de dicha persona (Gold y Weiner, 2000),

además se le considera menos propenso a reincidir y se le advierte más adecuado para participar en los procesos de rehabilitación (Kleinke, Wallis y Stalder, 1992; Proeve y Howells, 2006), datos todos que posibilitan una resolución judicial más favorable para el acusado.

Respecto a su papel en las decisiones judiciales, hay una gran variabilidad en las opiniones de los jueces, si bien hay bastante consenso respecto a que el efecto del remordimiento variaría dependiendo de las causas y tipo de delito, y que requiere de un tratamiento diferente cuando están implicados trastornos mentales (Zhong, Baranoski, Feigenson, Davidson, Buchanan y Zonana, 2014). En cualquier caso y más allá del valor que de manera explícita se atribuya al remordimiento, como ya hemos mencionado hay un componente implícito que podría actuar sobre las decisiones del jurado y el juez de manera no controlada.

Por otro lado, la credibilidad del testigo también se vería afectada por otro tipo de emociones. Cuando las víctimas de violación manifiestan expresiones negativas (tristeza o desesperación) se perciben como más fiables respecto a cuando manifiestan neutralidad o sonrisas nerviosas (Magnussen y Wessel, 2010). En términos generales, hay datos consistentes que concluyen que la expresión emocional de la víctima tiene un contundente efecto sobre la percepción de su credibilidad (Ask y Landström, 2010). Se puede hablar en este sentido del “Efecto Emocional de la Víctima” (Wrede, 2015); es decir, aquellas víctimas que expresan más emociones negativas cuando hablan del acontecimiento que fue origen de dichas emociones, resultan más creíbles que aquellas que las manifiestan con menor intensidad o expresan leves emociones positivas (Landström, Ask, Sommar y Willén, 2013; Lens, Van Doorn, Pemberton y Bogaerts, 2013; Salerno, 2012). Similares efectos se han encontrado en los testigos (Castelli y Goodman, 2014; Wessel et al., 2012; Wessel, Magnussen y Melinder, 2013).

Si bien parece claro que la emoción expresada por parte del acusado y la víctima tiene influencia sobre la credibilidad, no queda tan claro que tenga un efecto directo sobre las decisiones tomadas en los juicios. Cabe pensar que la influencia sea indirecta y que su peso sea más fuerte ante situaciones donde las evidencias no sean tan claras. En este sentido, se podría prever que la decisión tomada en un juicio se verá más afectada por el componente emocional cuando el componente racional (las pruebas) sea menos consistente.

Por otro lado, la congruencia o incongruencia entre el delito y la respuesta emocional esperada en la víctima o el acusado parece ser el factor clave para explicar todos estos efectos. La persona que percibe a la víctima espera que ésta se comporte de manera congruente a un esquema mental preestablecido (una violación da lugar a tristeza, miedo y desesperación). Cuando la respuesta percibida en la víctima no es congruente con este esquema (estereotipo), y además no se percibe que dicha congruencia se mantenga en el tiempo, se produce una reducción del apoyo y la comprensión hacia la víctima (Klippenstein y Schuller, 2012). De igual manera se ve afectada la credibilidad cuando la expresión emocional no es proporcional a la severidad del delito (Rose, Nadler y Clark, 2006). Esto, en el ámbito judicial, puede condicionar en algún grado la credibilidad de la víctima y por lo tanto la pena impuesta al acusado.

Los seres humanos, y entre ellos los jueces y jurados, tienen expectativas estereotipadas sobre lo que debe ser una reacción normal en una víctima de un delito concreto. Por lo tanto, las reacciones de las víctimas que no se ajustan a este esquema pierden credibilidad (Klippenstein y Schuller, 2012; Winkel y Koppelaar, 1991). En resumen, si bien son muchas las causas que permitirían explicar el “efecto emocional de la víctima”, una de las más importantes sería la violación de las expectativas estereotipadas (Ask y Landström, 2010; Hackett et al., 2008).

Dentro del papel de la congruencia entre lo expresado y lo que se espera percibir, juega un papel relevante la sonrisa. Si bien esta expresión emocional es menos habitual dentro del contexto judicial que las expresiones emocionales negativas, sí es cierto que una sonrisa puede reflejar diferentes estados de ánimo como el miedo o el nerviosismo (Ekman y Friesen, 1969), al igual que pueden estar reflejando, como medio de compensación, vergüenza o sentimientos de humillación (Brodsky, 2004, 2009; LeVan, 1984). Por lo tanto, son muchos los factores que participan en el efecto de la sonrisa sobre las valoraciones judiciales, pero sin duda es un elemento que genera en la mayoría de las ocasiones y dentro del ámbito judicial, una clara incongruencia en quien la percibe. Por ejemplo, en interacción con el género, algunos estudios evidencian que la sonrisa de una mujer como testigo beneficia a su credibilidad frente al jurado, pero no así cuando el testigo es un hombre. Este efecto podría explicarse por la mayor congruencia que la sonrisa tiene en el rol social de la mujer

(Nagle, Brodsky y Weeter, 2014).

Dos enfoques teóricos permiten entender el efecto de la emoción expresada sobre los juicios sociales desde diferentes puntos de vista. El primero referido al efecto que la emoción experimentada tiene sobre los juicios realizados, y el segundo referido al efecto que las emociones experimentadas por los demás tienen sobre las inferencias realizadas por el perceptor. En definitiva, como yo me siento y como percibo que se sienten los demás podría modular en cierto grado las decisiones que tomamos. Respecto al primero, la influencia de la emoción sobre los juicios sociales resulta especialmente evidente cuando el sujeto se enfrenta a informaciones nuevas. En este sentido, las personas que experimentan miedo son menos propensas a asumir riesgos que las personas que expresan ira (Lerner y Keltner, 2001); por otro lado, el disgusto provoca que las personas sean reacias a tomar decisiones económicas que impliquen comprar (Lerner, Small y Loewenstein, 2004), mientras que la alegría incrementa los niveles de confianza en la persona que la expresa, en comparación a la ira (Dunn y Schweitzer, 2005).

Respecto al segundo enfoque, referido a cómo las emociones expresadas por los demás afectan a nuestro criterio. Diferentes estudios han evidenciado que las expresiones emocionales de los demás actúan como señales informativas acerca de su personalidad, motivos, estatus, etc (Wrede, 2015). En este sentido, la ira y la tristeza tienen efectos muy consistentes sobre el perceptor, siendo la ira una señal que podría advertir de una posible agresión (Heerdink, Van Kleef, Homan y Fischer, 2015); al tiempo que las personas que expresan ira son percibidas como más dominantes y de mayor estatus que aquellas que expresan tristeza (Knutson, 1996), si bien suelen generar mayor rechazo en el grupo (Heerdink et al., 2015) y reducir la tendencia de las personas a ayudarles (Van Doorn, Van Kleef y Van der Pligt, 2014). Por su parte, la tristeza da lugar a inferencias relacionadas con baja dominancia y estatus (Knutson, 1996; Tiedens, 2001), si bien genera mayor aceptación en el grupo (Heerdink et al., 2015).

Además, otros aspectos de la CNV como el tono, el timbre, el llanto o la risa, la forma de vestir o el modo de dirigirse al juez o al jurado, tanto por parte del acusado, la víctima y los abogados, podría tener un efecto en el mismo sentido que el visto para la expresión facial, como así ha sido planteado desde hace varias décadas (véase Remland, 1993). A este respecto, elementos como el físico, la

estatura, el peso, el pelo, el color de piel, el sexo, los olores y la ropa envían mensajes no verbales durante la interacción (Grammer, Renninger y Fsieher, 2004). Expresión facial, gestos, posturas, movimientos, proxémica, paralenguaje, háptica y apariencia son, además, canales expresivos que se están utilizando en la actualidad en la investigación judicial como fuente de información y análisis (López et al., 2016).

Por otro lado, tal y como hemos mencionado, también la información vertida alrededor del acusado podría estar afectando a las decisiones judiciales, bajo el término de *"juicio paralelo"*, definido como el conjunto de datos informativos y la cobertura que diferentes medios de comunicación pueden realizar sobre un caso sometido a investigación. Algunas investigaciones evidencian que cuando el jurado es conocedor en primera persona de las experiencias vividas por los familiares de una víctima de asesinato, se genera un sesgo hacia el veredicto de culpabilidad (Wevodau, Cramer, Clak y Kehn, 2014). Además, se produce un incremento inverso de las emociones, positivo hacia la víctima y sus familiares, y negativo hacia el acusado (Paternoster y Deise, 2011). Sin duda la mediatización de los juicios es un tema controvertido, ya que tiene una perspectiva positiva, como es la promoción del civismo y la confianza en la justicia, pero también un lado negativo como es la posibilidad de generar contextos viciados o juicios en paralelo (Montalvo, 2012).

Si bien en un juicio hay mecanismos objetivos que condicionan en alto grado la sentencia, también hay que tener en cuenta que hay otros elementos subjetivos, aquellos que son propios de quien toma la decisión, como la edad, el género, la raza, la religión, el estado de ánimo o la cultura, que podrían estar contribuyendo en algún grado a la resolución del juicio (Colín y Monterrubio, 2010); además de estos factores inherentes a la persona que juzga, habría que tener en cuenta aquellos que lo son de la persona que informa (acusado, víctima y abogado), que en interacción con los anteriores genera cierta inquietud sobre la objetividad esperada y deseable en los procesos judiciales.

Por todo lo dicho, no resulta extraño que los abogados preparen a sus defendidos a sabiendas del impacto que tiene no solo la información verbal, sino también la que se expresa a través de los gestos faciales y corporales. Las intervenciones se suelen estructurar a partir de pautas previas al juicio que se establecen entre el acusado y el

abogado defensor para que solo se comunique la información que se estime relevante para una mejor defensa; sin embargo, esto no siempre es posible ya que el control en la canalización de la información no verbal es más difícil que en la verbal.

III. CONCLUSIONES

Se puede concluir, respecto a la importancia de la comunicación no verbal, que la expresión de las emociones es relevante para las decisiones judiciales, tanto si esta proviene del acusado, de la víctima y de sus familiares, incluso del abogado defensor. Además, la información que rodea al juicio, no siempre con las garantías de veracidad necesarias, como son los “Juicios paralelos” pueden generar sesgos indeseados en el procesamiento de la información y por lo tanto en el desarrollo del juicio (Gordillo, 2015).

De manera más específica, uno de los factores más relevantes sería la congruencia entre la información esperada y la percibida, en concreto respecto a lo que se espera percibir dado un tipo concreto de información. Esto es posible gracias a los esquemas mentales (estereotipos) que en último término estarían determinando lo que es y lo que no es congruente.

De todo lo dicho habría que resaltar la necesidad de

IV. REFERENCIAS

- Alexy, R. (1989). Teoría de la argumentación jurídica: la teoría del discurso racional como teoría de la fundamentación jurídica, traducción de Manuel Atienza e Isabel Espejo, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.
- Ask, K. y Landström, S. (2010). Why emotions matter: Expectancy violation and affective response mediate the emotional victim effect. *Law and Human Behavior*, 34, 392-401.
- Barrett, L. F., Lindquist, K. y Gendron, M. (2007). Language as a context for the perception of emotion. *Trends in Cognitive Sciences*, 11, 327-332.
- Barret, L. F., Mesquita, B. y Gendron, M. (2011). Context in emotion perception. *Current Directions in Psychological Science*, 20, 286.
- Bornstein, B. A., Rung, L. M. y Miller, M. K. (2002). The effects of defendant remorse on mock juror decisions in a malpractice case. *Behavioral Sciences and the Law*, 20, 393-409.
- Brodsky, S. L. (2004). *Coping with cross-examination and other pathways to effective testimony*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Brodsky, S. L. (2009). *Principles and practice of trial consultation*. New York, NY: The Guilford Press.
- Carroll, J. M. y Russell, J. A. (1996). Do facial expressions signal specific emotions? Judging emotion from the face in context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 205-218.
- Castelli, P. y Goodman, G. S. (2014). Children's perceived emotional behavior at disclosure and prosecutors' evaluations. *Child Abuse & Neglect*, 38, 1521-1532.
- Colín, R. y Monterrubio, E. (2010). La subjetividad como factor determinante en el sentido de la sentencia penal. *CIENCIA ergo sum*, 17(2), 177-182.
- Corwin, E. P., Cramer, R. J., Griffin, D. A. y Brodsky, S. L.

tener en cuenta los posibles sesgos en el procesamiento e interpretación de la información que la emocionalidad expresada en un juicio puede generar sobre las decisiones judiciales, al mismo nivel que se han estudiado los sesgos cognitivos dentro del ámbito legal (véase Muñoz, 2011), o los sesgos derivados de los factores inherentes a quien tiene la responsabilidad de tomar decisiones que determinarán el futuro de muchas personas. Debemos tener en cuenta que las decisiones judiciales no son susceptibles de validación empírica y que la simple argumentación tiene un peso relevante en este proceso (Alexis, 1989), con todo lo bueno y malo que esto conlleva, y si además sumamos el peso de la información no verbal, resulta tan complicado como necesario buscar fórmulas que permitan dentro de lo posible, la máxima objetividad en los procesos judiciales.

¹Ejemplo extraído de la intervención de la prof. Ana María Cestero Mancera en V Foro de profesores de E/LE, Universitat de Valencia, 26-27 de febrero de 2010, y citado por Monterubbianesi (2011).

- (2012). Defendant remorse, need for affect, and juror sentencing decision. *Journal of the American Academy of Psychiatry and the Law*, 40, 41-49.
- Damasio, A. R. (1994). *Descartes' error: Emotion, rationality and the human brain*. New York: Putnam (Grosset Books).
- Denzin, N. K. y Lincoln, Y. S. (2005). *The SAGE handbook of qualitative research 3rd ed.*, Thousand Oaks: Sage Publications.
- Domínguez, M. R. (2008). La importancia de la Comunicación no verbal en el desarrollo cultural de las sociedades. *Razón y Palabra*, 70.
- Dunn, J. R. y Schweitzer, M. E. (2005). Feeling and believing: The influence of emotion on trust. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 736-748.
- Ekman, P. (1972). *Emotion in the human face* (General Psychology). Amsterdam, Elsevier.
- Ekman, P. y Friesen, W. V. (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry Journal for the Study of Interpersonal Processes*, 32(1), 88-106.
- Fonseca, Y. M. (2000). *Comunicación oral. Fundamentos y práctica estratégica*. Pearson Educación, México, 2000.
- Gold, G. J. y Weiner, B. (2000). Remorse, confession, group identity, and expectancies about repeating a transgression. *Basic and Applied Social Psychology*, 22, 291-300.
- Gordillo, F. (2015). Los juicios paralelos en el proceso judicial. *Actualidad Criminológica*, 1, 38-41.
- Gordillo, F., López, R. M., Mestas, L. y Corbi, B. (2014). Comunicación no verbal en la negociación: La importancia de saber expresar lo que se dice. *Revista Electrónica de Psicología Iztacala*, 17(2), 646-666.
- Gordillo, F., Pérez, M.A., Castillo, G., Mestas, L., Arana, J.M. y López, R.M. (2016). *Escritos de Psicología* (en prensa).
- Grammer, K., Renninger, L. y Fischer, B. (2004). Disco clothing, female sexual motivation and relationship status; Is She Dressed to Impress? *Journal of Sexual Research*, 41(1), 66-74.
- Hackett, L., Day, A. y Mohr, P. (2008). Expectancy violation and perceptions of rape victim credibility. *Legal and Criminological Psychology*, 13, 323-334.
- Hargie, O., 2011. *Skilled interpersonal communication* 5th ed. London: Routledge.
- Heath, W. P. (2009). Arresting and convicting the innocent: the potential role of an "inappropriate" emotional display in the accused. *Behavioral Sciences & the Law*, 27(3), 313-332.
- Heerdink, M. W., Van Kleef, G. A., Homan, A. C. y Fischer, A. H. (2015). Emotional expressions as social signals of rejection and acceptance: Evidence from the affect misattribution paradigm. *Journal of Experimental Social Psychology*, 56, 60-68.
- Kleinke, C. L., Wallis, R. y Stalder, K. (1992). Evaluation of a rapist as a function of expressed intent and remorse. *Journal of Social Psychology*, 132, 525-537.
- Klippenstein, M. A. y Schuller, R. (2012). Perceptions of sexual assault: Expectancies regarding the emotional response of a rape victim over time. *Psychology, Crime and Law*, 18, 79-94.
- Knutson, B. (1996). Facial expressions of emotion influence interpersonal trait inferences. *Journal of Nonverbal Behavior*, 20, 165-182.
- Landström, S., Ask, K., Sommar, C. y Willén, R. (2013). Children's testimony and the emotional victim effect. *Legal and Criminological Psychology*, 20, 365-383.
- Lerner, J. S. y Keltner, D. (2001). Fear, anger, and risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 146-159.
- Lerner, J. S., Small, D. A. y Loewenstein, G. (2004). Heart strings and purse strings: Carryover effects of emotions on economic decisions. *Psychological Science*, 15, 337-341.
- Lens, K. M. E., Van Doorn, J., Pemberton, A. y Bogaerts, S. (2013). You shouldn't feel that way! Extending the emotional victim effect through the mediating role of expectancy violation. *Psychology, Crime & Law*, 20, 326-338.
- LeVan, E. A. (1984). Nonverbal communication in the courtroom: Attorney beware. *Law and Psychology Review*, 8, 83-104.
- López, R. M. (2012). *Reconocimiento de expresión emocional no verbal por miembros de las fuerzas armadas y cuerpos de seguridad del estado*. Tesis Doctoral. Madrid: Universidad Camilo José Cela.
- López, R., Gordillo, F. y Soto, J. E. (2016). Protocolo NBAM (Nonverbal Behavior Analysis Matrix). In R. López, F. Gordillo y M. Grau (Eds.), *Comportamiento no Verbal: más allá de la comunicación y el lenguaje*. Madrid: Pirámide.
- Luengo, J. La educación como hecho. En *Teorías e instituciones contemporáneas de educación* (ed. Pozo, M., Álvarez, J.L. y Luego, J.). Madrid, Biblioteca Nueva, 2004.
- Magnussen, S. y Wessel, E. (2010). Displayed emotions in court: Effects on credibility judgements. En P. A. Granhag (Ed.), *Forensic psychology in context: Nordic and international perspectives*, UK: Willan Publishing.

- Masuda, T., Ellsworth, P. C., Mesquita, B., Leu, J., Tanida, S. y Van de Veerdonk, E. (2008). Placing the face in context: Cultural differences in the perception of facial emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 365-381.
- Montalvo, J. A. (2012). Los juicios paralelos en el proceso penal: ¿Anomalía democrática o mal necesario? *Universitas. Revista e Filosofía, Derecho y Política*, 16, 105-124.
- Monterrubianesi, M. G. (2011). *La comunicación no verbal del español actual a partir de la filmografía de Pedro Almodovar y su aplicación a la didáctica de E/LE*. Tesis doctoral: Universidad de Granada.
- Muñoz, A. (2011). La influencia de los sesgos cognitivos en las decisiones jurisdiccionales: el factor humano. Una aproximación. *InDret Revista para el Análisis del Derecho*, 2.
- Nagle, J. E., Brodsky, S. L. y Weeter, K. (2014). Gender, smiling, and witness credibility in actual trials. *Behavioral Science & the Law*, 32, 195-206.
- Paternoster, R. y Deise, J. (2011). A heavy thumb on the scale: The effect of victim impact evidence on capital decision making. *Criminology*, 49(1), 129-161.
- Proeve M. J. y Howells, K. (2006). Effects of remorse and shame and criminal justice experience on judgements about a sex offender. *Psychology, Crime & Law* 12, 145-61.
- Righart, R. y de Gelder, B. (2006). Context influences early perceptual analysis of faces. An electrophysiological study. *Cerebral Cortex*, 16, 1249-1257.
- Russell, J. A. y Fehr, B. (1987). Relativity in the perception of emotion in facial expressions. *Journal of Experimental Psychology*, 116, 223-237.
- Salekin, R. T., Ogloff, J. R. P., McFarland, C. y Rogers, R. (1995). Influencing jurors' perceptions of guilt: Expression of emotionality during testimony. *Behavioral Sciences and the Law*, 13, 293-305.
- Salerno, J. M. (2012). *One angry woman: Emotion expression and minority influence in a jury deliberation context* (Doctoral dissertation, University of Illinois at Chicago). Retrieved from <http://indigo.uic.edu/handle/10027/9602>
- Sánchez, G. (2009). La comunicación no verbal, en Jornadas de formación de profesores e E/LE: estrategias de enseñanza y aprendizaje de español en China, marco E/LE, num.8, pp1-16.
- Reeve, J. (1994). *Motivación y emoción*. Madrid, España: Ediciones Mc Graw Hill.
- Remland, M. S. (1993). The importance of nonverbal communication in the courtroom. Paper presented at the Annual Meeting of the Eastern Communication Association (84th, New Haven, CT, April 29-May 2, 1993).
- Rose, M. R., Nadler, J. y Clark, J. (2006). Appropriately upset? Emotion norms and perceptions of crime victims. *Law and Human Behavior*, 30, 203-219.
- Richerson, P. J. y Boyd, R. (2010). Why possibly language evolved. *Biolinguistics*, 4, 289-306.
- Tiedens, L. Z. (2001). Anger and advancement versus sadness and subjugation: The effect of negative emotion expressions on social status conferral. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 86-94.
- Van Doorn, E., Van Kleef, G. y Van der Pligt, J. (2014). How emotional expressions shape prosocial behavior: Interpersonal effects of anger and disappointment on compliance with requests. *Motivation and Emotion*, 39, 128-141.
- Wevodau, A. L., Cramer, R. J., Clak III, J. W. y Kehn, A. (2014). The role of emotion and cognition in juror perceptions of victim impact statements. *Social Justice Research*, 27, 45-66.
- Wessel, E., Bollingmo, G. C., Sönstebj, C., Nielsen, L. M., Eilertsen, D. E. y Magnussen, S. (2012). The emotional witness effect: Story content, emotional valence and credibility of a male suspect. *Psychology, Crime & Law*, 18, 417-430.
- Wessel, E., Magnussen, S. y Melinder, A. M. D. (2013). Expressed emotions and perceived credibility of child mock victims disclosing physical abuse. *Applied Cognitive Psychology*, 27, 611-616. doi: 10.1002/acp.2935
- Winkel, F. W. y Koppelaar, L. (1991). Rape victims' style of self-presentation and secondary victimization by the environment: An experiment. *Journal of Interpersonal Violence*, 6, 29-40.
- Wredem O. *The Role of Emotions in Judgments of Crime Victims*. Tesis; University of Gothenburg: 2015.
- Zhong, R., Baranoski, M., Feigenson, N., Davidson, I., Buchanan, A. y Zonana, H. V. (2014). So You're Sorry? The Role of Remorse in Criminal Law. *Journal of the American Academy of Psychiatry and the Law*, 42, 39-48.